

面接後の内定率89%
活躍する人材を選ぶなら

FIT **転職**
Agent

企業・求職者、双方の**価値観**に重点をおいた人材紹介サービス

企業の戦略・カルチャーの理解



仕事観・人生設計を中心とした
キャリアコンサルティング



【取引先実績】

- ・大手家電メーカー ・大手食品メーカー ・大手化学メーカー ・大手鉄鋼メーカー
- ・中堅自動車部品メーカー ・中堅産業機器メーカー ・中堅医療機器メーカー ・DXメガベンチャー
- ・蓄電池ベンチャー ・ファブレスメーカー ・AIベンチャー ・中小医療機器メーカー

特徴1

面接からの内定率89%

※経営戦略、企業文化、Vision、ミッション等のヒアリングを十分に行った企業様の弊社統計

リクルート、パーソル出身で人材業界15年以上の経験を持つコンサルタントが、貴社経営の事業背景から採用背景、人財がなぜ必要なのかを本質から分析します。
単純なデータマッチングではなく、貴社のパーパスや戦略に共感する人財をご提案致します。

特徴2

リクルート社のDB中、第3位のスカウト実績(約5,000名中)

(株)リクルートが提供するリクルートダイレクトスカウトから、企業の中核で活躍された人財(ハイキャリア、レア人財)の相談、返信件数がトップクラスとの評価。多くの求職者様から信頼を頂戴しております。



参考 <https://directscout.recruit.co.jp/contents/article/11419/>

特徴3

経営戦略の本質を理解したコンサルタントが在籍

大手企業や上場企業の取締役・部長経験者らを中心とした【プロ人材サービス】の導入実績300件以上を持つコンサルタントが貴社の採用課題や事業課題の改善を支援することで、入社後のミスマッチや退職率の削減に貢献します。 ※弊社顧問サービス:プロサーチ

メンバー採用 大手食品メーカー(品質管理職)



【年収】500万円

【課題】新規工場設立における品質メンバー
人員不足の補填

【FIT例】元大手外食企業 品質管理課長を
採用成功

メンバー採用 人材系ベンチャー(コンサルタント職)



【年収】600万円

【課題】IT事業領域拡大における
ITコンサルタント増員

【FIT例】韓国人、トリリンガルの元大手SIer PM
を採用成功

管理職採用 ITベンチャー(人事部長職)



【年収】800万~1,000万円

【課題】企業規模拡大における人事部門立ち上げ
責任者不在及び人事制度構築知見の不足

【FIT例】元大手小売企業 人事課長職、
ベンチャー部長職経験者を採用成功

管理職採用 大手家電メーカー(グローバル購買部長候補職)



【年収】1,100万円

【課題】企業文化形成改変における異業界からの
新しい風(考え方)を入れたい

【FIT例】元大手金属商社 営業部長を採用成功

CXO採用 AIベンチャー(CSO職)



【年収】2,000万円

【課題】組織として適切な成長を行いたいが、
経営ノウハウが不足している

【FIT例】大手IT企業 執行役員、
ベンチャー社長経験者を採用

CXO採用 大手外資系通信機器メーカー(経営企画本部長職)



【年収】3,000万円

【課題】日本国内にて同社社長の参謀役となる
人材がない

【FIT例】大手通信 執行役員、
大手外資シニアコンサル経験者を採用